

Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju

STABILNOST TAKTIKA MANIPULACIJE

Diplomski rad

Iva Buconjić

Mentor: Dr. sc. Ana Butković

Zagreb, 2013.

SADRŽAJ

Sažetak/Abstract.....	3
Uvod	5
Taktike manipulacije.....	5
Taktike manipulacije i osobine ličnosti	6
Stabilnost osobina ličnosti i taktika manipulacije	8
Mehanizmi stabilnosti i odrednice rezultata mjerenja	12
Cilj i problem istraživanja	15
Metoda	16
Mjerni instrumenti	16
Sudionici	17
Postupak.....	17
Rezultati.....	18
Preliminarna analiza.....	18
Povezanost taktika manipulacije s osobinama ličnosti	19
Stabilnost korištenja taktika manipulacije u vremenu	20
Mogućnost predviđanja korištenja taktika manipulacije	23
Rasprava.....	26
Metodološki nedostaci i smjernice za buduća istraživanja	31
Zaključak.....	32
Literatura	33

SAŽETAK

Taktike manipulacije načini su na koje ljudi namjerno, iako ne nužno svjesno, pokušavaju utjecati na ponašanje drugih. U području psihologije do sada se ispitalo koje taktike manipulacije postoje, s kojim su faktorima povezane te čime je njihovo korištenje određeno. U ovom istraživanju ispitali smo povezanost taktika manipulacije s osobinama ličnosti, njihovu stabilnost u vremenu te mogućnost predviđanja budućeg ponašanja na temelju osobina ličnosti i prethodno korištenih taktika.

Istraživanje je provedeno u dvije točke mjerenja u razmaku od 6 mjeseci. U prvoj smo prikupili podatke o osobinama ličnosti i korištenim taktikama manipulacije u prijateljskim odnosima na studentima prve godine. U drugoj točki prikupili smo samo podatke o korištenim taktikama manipulacije.

Analiza prikupljenih podataka potvrdila je smislenu povezanost osobina ličnosti i taktika manipulacije – indirektne taktike pozitivno su povezane s neuroticizmom, a negativno s ugodnosti i savjesnosti. Direktne taktike pozitivno su povezane s ekstraverzijom.

Rezultati isto tako pokazuju rang i strukturalnu stabilnost. Apsolutna stabilnost djelomično je potvrđena jer pri blažem kriteriju dolazi do značajnog snižavanja razine prosjeka korištenja direktnih taktika. To je objašnjivo metodološkim poteškoćama longitudinalnih mjerenja, ali i stvarnim promjenama uslijed biosocijalnih tranzicija ili trenutnih promjena koje se pokazuju kao posljedica određene točke mjerenja.

Za kraj, buduće ponašanje možemo najbolje predvidjeti na temelju podataka o prijašnjem korištenju taktika manipulacije, dok se osobine ličnosti ne pokazuju kao prediktor budućeg korištenja taktika manipulacije.

Ključne riječi: taktike manipulacije, stabilnost u vremenu, osobine ličnosti

ABSTRACT

Manipulation tactics are ways in which people deliberately, though not necessarily consciously, try to influence the behavior of others. In the field of psychology, studies have explored which manipulation tactics exist, to which factors they are related, and what determines their use. In this study, we examined the relationship of manipulation tactics with personality traits, their stability over time, and the possibility to predict future behavior based on personality traits and previously used tactics.

The research was conducted in two measurement points in a span of 6 months. In the first point we collected data on the personality traits and manipulation tactics used by first-year students in friendship. In the next measurement point, we collected only data about the use of manipulation tactics.

Analysis of the data confirmed existence of relationship between personality traits and manipulation tactics - indirect tactics were positively associated with neuroticism and negatively with agreeableness and conscientiousness. Direct tactics are positively correlated with extraversion.

Results also show the rank and structural stability. Hypothesis of absolute stability was partially confirmed because the more lenient criterion lead to a significant reduction of the level of average use of direct tactics. This can be explained by typical methodological difficulties of longitudinal studies, but also by actual changes due to biosocial transition or current changes that are shown as a consequence of specific point of measurement.

In the end, we can predict future behavior based on information about previous use of manipulation tactics, while personality traits appear to be a weak predictor of future use of manipulation tactics.

Key words: tactics of manipulation, stability over time, personality traits

UVOD

Taktike manipulacije

Taktike manipulacije načini su na koje ljudi namjerno i ciljano, iako ne nužno svjesno, pokušavaju utjecati na ponašanje drugih. Iako riječ manipulacija nosi negativnu konotaciju, u ovom kontekstu koristi se deskriptivno te može, ali ne mora uključivati zlu namjeru. Uz selekciju, odnosno odabir prikladne okoline i evokaciju, odnosno izazivanje reakcija iz okoline, manipulacija je treći osnovni mehanizam kojim je ličnost u interakciji s okolinom (Buss, 1987).

Prirodna selekcija favorizira pojedince koji su sposobni uspješno manipulirati, a lako je zaključiti i zašto. Za vrstu koja živi u grupi i gdje pojedinac ovisi o drugima, za preživljavanje je izrazito važno moći potaknuti druge da rade ono što nam treba i što želimo – počevši od brige roditelja, uspostavljanja recipročnih odnosa i nalaska partnera pa do penjanja na hijerarhijskoj ljestvici. Iz tog razloga, zanimljivo je ispitati koje taktike manipulacije postoje, o čemu njihovo korištenje ovisi te koliko su uspješne. Upravo su se tim pitanjima psiholozi do sada najviše i bavili.

Za početak je bitno naglasiti da ne postoji jedinstvena klasifikacija taktika manipulacije. Svako dosadašnje istraživanje iznjedrilo je svoju, po nečemu posebnu klasifikaciju, iako se one s obzirom na polazišnu perspektivu, odnosno granu psihologije unutar koje se istraživanje provodi, donekle preklapaju.

Kroz vrijeme i s porastom broja istraživanja, počele su se kristalizirati određene pravilnosti pri korištenju taktika manipulacije. Iz istraživanja je postalo očigledno da korištena taktika manipulacije ovisi o socijalnom kontekstu, odnosno o tome tko je meta manipulacije, u kakvom smo odnosu s njom, o relativnoj moći nas i manipulirane osobe (Kipins, Schmidt i Wilkinson, 1980) što djelomično objašnjava i spolne razlike u korištenju taktika manipulacije (Falbo i Peplau, 1980) te koji cilj manipuliranjem želimo postići (Yukl i Falbe, 1990). S druge strane, neki autori su se pitali jesu li ljudi ipak skloniji koristiti određenu taktiku neovisno o kontekstu. Oni su željeli provjeriti na koji su način taktike manipulacije povezane s određenim stabilnim dispozicijama, konkretno osobinama ličnosti.

Taktike manipulacije i osobine ličnosti

Taktike manipulacije su u kontekstu potencijalne stabilnosti većinom istraživane u području psihologije ličnosti i bile povezivane s osobinama ličnosti. Psihičke osobine su karakteristike koje opisuju načine na koje se ljudi međusobno razlikuju (Larsen i Buss, 2008). Kroz prošlost su se psiholozi na ovome području često usmjeravali na različite razine analize što je rezultiralo mnogim teorijama i rascjepom u području, ali u zadnje vrijeme velik broj istraživanja konzistentno pokazuje da se osobine ličnosti mogu smjestiti u strukturu od pet velikih dimenzija. Iako se autori do kraja ne slažu kako koju dimenziju nazvati i što u svaku točno pripada, generalno su dimenzije Pet-faktorskog modela ličnosti poznate pod imenima neuroticizam, ekstraverzija, ugodnost, savjesnost i otvorenost ka iskustvu (Larsen i Buss, 2008).

Unatoč navedenim neslaganjima prihvaćeno je da su ekstravertirane osobe generalno pričljive, asertivne, izravne i otvorene nasuprot sramežljivim, tihim i plahim introvertima. Ugodne osobe opisujemo kao dobroćudne, kooperativne, ljubazne i tople nasuprot tvrdoglavim, neljubaznim i grubim pojedincima. Savjesni pojedinci su odgovorni, skrupulozni, organizirani, uredni i praktični, a nesavjesni su nepouzđani, neustrajni, neuredni, nepažljivi i površni. Emocionalno stabilni pojedinci su mirni, opušteni i stabilni nasuprot anksioznim i nesigurnim pojedincima kakvi su nisko emocionalno stabilni, odnosno neurotični pojedinci. Za kraj, faktor koji je meta najviše neslaganja, otvorenost ka iskustvima opisuju pridjevi poput kreativnost, maštovitost, i intelektualnost nasuprot nemaštovitosti, neintelektualanosti i jednostavnosti (Larsen i Buss, 2008).

Povezanost osobina ličnosti i taktika manipulacije

Iako su se taktike manipulacije s osobinama ličnosti prvotno povezivale u području psihologije ličnosti, ubrzo se trend proširio i na druge grane psihologije. Prvo što se uoči kada se usporede istraživanja iz različitih polazišnih perspektiva je različit set taktika manipulacije koji se dobiva i replicira. Ipak, bez obzira na male razlike u faktorskoj strukturi, taktike manipulacije kroz područja ostaju na dosljedan način povezane s osobinama ličnosti.

U području psihologije ličnosti Buss je, kao jedan od pionira istraživanja taktika manipulacije, napravio nekoliko klasičnih istraživanja. U prvom istraživanju (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach, 1987) kao taktike manipulacije korištene u bliskim vezama izdvojio je šarm (kojeg opisuje komplimentiranje, romantično ponašanje i sitni darovi), šutnju (šutnja i ignoriranje dok osoba ne napravi traženo), prisilu (uključuje zahtijevanje, vikanje, kritiziranje), zaključivanje (davanje razloga, objašnjavanje, isticanje prednosti), regresiju (durenje) i ponižavanje (samoponižavanje dok se ne dobije traženo). Nakon određivanja faktorske strukture, Buss i suradnici (1987) ispitali su povezanost korištenih taktika manipulacije i rezultata na Eyseneckovom inventaru ličnosti. Analiza je pokazala očekivane veze – pozitivnu povezanost rezultata na skali neuroticizma sa šutnjom i regresijom. Taktike manipulacije korelirale su i s rezultatima na također primjenjenoj Skali interpersonalnih pridjeva. Tako su oni koji su postigli visok rezultat na skali proračunatosti više koristili sve taktike, ambiciozniji sudionici su koristili uvjeravanje, a oni s većim rezultatom na skali lijenosti koristili su ponižavanje. Taktike prisile i šutnje pozitivno su korelirale sa skalom svadljivosti, a negativno sa skalom ugodnosti.

Pet godina kasnije, već navedenim taktikama Buss (1992) je dodao pozivanje na odgovornost (davanje rokova i službeno obvezivanje), recipročnost (obećavanje usluga zauzvrat), novčanu nagradu (bilo u vidu novca ili darova), obećavanje ugone (obećavanje ugone i zabave kao posljedice sudjelovanja u željenoj aktivnosti), usporedbu s drugima („svi to rade“ i usporedba s onima koji rade željenu aktivnost) i prisilne beskompromisne metode (ucjene, fizičko nasilje ili implikacija istog). Ovo istraživanje potvrdilo je povezanost osobina ličnosti i korištenih taktika manipulacije. Asertivne i otvorene osobe visoko na dimenziji ekstraverzije češće su koristile prisilu i pozivanje na odgovornost, a one s nižim rezultatom ponižavanje. Osobe visoko na faktoru ugodnosti više koriste obećavanje ugone, a one manje ljubazne i tople koristit će prisilu i šutnju. Savjesne osobe i one otvorene ka iskustvima najviše su koristile uvjeravanje, dok osobe nisko na otvorenosti ka iskustvu češće koriste usporedbu s drugima. Na kraju, emocionalno nestabilne odnosno anksioznije i nesigurnije osobe izvještavale su o češćem korištenju regresije.

Najpoznatije i kritički najprovjeravanije istraživanje u području psihologije rada je ono Kipinsa, Schmidta i Wilkinsona (1980). Oni su kao taktike manipulacije

korištene u radnom okruženju (prema nadređenima, podređenima i suradnicima) identificirali asertivnost, sankcije, ulizivanje, razumnost, razmjenu dobara, blokiranje, molbu i suradnju. Kasnija su istraživanja u području broj taktika proširivala ili sužavala, ali se osnovni set redovno replicirao. Caldwell i Burger (1997) proveli su istraživanje kojim su htjeli utvrditi povezanost osobina ličnosti i upotrebe taktika manipulacije u organizacijskom okruženju. Identificirane su taktike bile racionalno uvjeravanje (koje uključuje objašnjavanje razloga i upotrebu logičkih argumenata), pritisak (verbalni i emocionalni pritisak, suočavanje, postavljanje rokova), razmjena (nuđenje usluge zauzvrat), ulizivanje (prijateljsko ponašanje prije zamolbe), uključenost (entuzijazam pri zahtjevu, objašnjavanje koliko je zamolba zabavna) i upotreba drugih (potpora suradnika ili nadređenog). Rezultati su pokazali da su ugodnost i savjesnost negativno povezane s korištenjem asertivnih metoda i razmjene dobara te pozitivno povezane s racionalnim uvjeravanjem i uključenosti. Pojedinci visoko na ekstraverziji i samomotrenju češće su koristili sve metode osim racionalnog uvjeravanja i asertivnosti. Također, pokazalo se da pojedinci visoko na želji za kontrolom, pogotovo ako su nisko na samomotrenju, izvještavaju o povećanom korištenju racionalnog uvjeravanja i asertivnosti te slabom korištenju ulizivanja. Autori su pretpostavili da su osobine ličnosti generalno povezane s taktikama manipulacije na način da određene osobine generalno povećavaju vjerojatnost korištenja taktika manipulacije. Prema njima te su osobine ekstraverzija, osjetljivost na socijalne znakove te želja za utjecanjem na druge.

Na području Hrvatske pitanjem taktika manipulacije bavila se Butković (2005) koja je također istražila strukturu taktika manipulacije. Analize su pokazale da se taktike korištene u bliskim odnosima na hrvatskom uzorku dijele na direktne, indirektne za podilaženje i indirektne za prisiljavanje, smisleno povezane s osobinama ličnosti. Na uzorku roditelja i djece, očekivano su ekstraverzija i otvorenost pozitivno povezane s direktnim taktikama, a ugodnost negativno s indirektnim taktikama i korištenjem taktika općenito. Neuroticizam je pozitivno povezan s indirektnim taktikama i korištenjem taktika općenito. Savjesnost je također negativno povezana s indirektnim taktikama. Nalaz je ponovila i nekoliko godina kasnije (Butković, 2009) kada se ekstraverzija pokazala pozitivno povezana s direktnim i negativno povezana s indirektnim taktikama. Neuroticizam i impulzivnost pozitivno su povezani s indirektnim taktikama. Savjesnost

se pokazala negativno povezana s indirektnim taktikama za prisiljavanje i pozitivno s direktnima.

Iz navedenih istraživanja vidljivo je da su osobine ličnosti s izborom taktika manipulacije konzistentno smisleno povezane u raznim kontekstima, odnosima i dobnim skupinama. Na temelju toga možemo pretpostaviti da se taktike manipulacije kroz vrijeme ponašaju slično osobinama ličnosti.

Stabilnost osobina ličnosti i taktika manipulacije

Stabilnost je jedna od bitnih karakteristika osobina ličnosti i dio istraživačkog interesa već dugo vremena. Neka od najzanimljivijih pitanja bila su kada najranije možemo govoriti o bilo kakvoj stabilnosti ličnosti, kada možemo početi govoriti o uistinu stabilnoj, odnosno nepromjenjivoj ličnosti te možemo li to ikada.

Caspi i Silva (1995) su pokušali odgovoriti na prvo pitanje longitudinalnom studijom na uzorku od preko 800 sudionika. Proučavali su jesu li stilovi ponašanja u dobi od tri godine povezani s osobinama ličnosti mladih u dobi od 18 godina. Identificirali su pet kategorija temperamenata kod trogodišnje djece – slabo kontroliran, inhibiran, samouvjeren, rezerviran i dobro prilagođen stil. Sudionici su opet okupljeni kao osamnaestogodišnjaci i tada su zatraženi da se procijene na upitniku ličnosti. Rezultati su ukazali na kontinuitet kroz vrijeme te da temelje ličnosti možemo tražiti već u temperamentu iskazanom u ranom djetinjstvu. S godinama, slabo kontrolirana djeca su postala impulzivnija, sklonija traženju opasnosti, agresiji i otuđenija od vršnjaka. Inhibirana djeca postigla su niske rezultate na mjerama impulzivnosti, traženju opasnosti, agresivnosti i socijalnoj moći. Samouvjerena djeca pokazala su se impulzivnija, a rezervirana djeca postigla su niže rezultate na skalama društvene moći. Dobro prilagođena djeca nastavila su pokazivati normativna ponašanja odnosno prikladnu razinu samokontrole i izbjegavanja štetnih situacija, nisku razinu agresivnosti i osjećaja isključenosti, te dobar socijalni utjecaj i osjećaj postignuća.

Iako je sam podatak da je već temperament djeteta povezan s kasnijim osobinama ličnosti značajan, činjenica je da je ta povezanost slaba, u najbolju ruku umjerena. Logična je pretpostavka da se povezanost povećava nakon diferencijacije dimenzija temperamenta na pet crta ličnosti te je iz tog razloga bilo bitno razlučiti u

kojoj se dobi to događa. Na to pitanje, između ostalih, pokušali su odgovoriti Allik, Laidra, Realo i Pullman (2004). NEO-FFI upitnik primjenili su na estonskom uzorku 2650 adolescenata između 12 i 18 godina. Iako se petfaktorska struktura mogla donekle prepoznati već kod dvanaestogodišnjaka, struktura ličnosti postala je dovoljno diferencirana tek između 14. i 15. godine, a izjednačiva s odraslom strukturom oko 16. godine života.

Nakon formiranja petfaktorske strukture ličnosti, radoblje adolescencije doba je nešto većih promjena u strukturi ličnosti koje vode ka zrelosti. Pojedinci postaju kontroliraniji i socijalno samopouzdaniji te manje ljuti i otuđeni (Roberts, Caspi i Moffitt, 2001). Ovdje je bitno napomenuti da ne govorimo o jednoj, već o međudnosu i strukturi nekoliko varijabli te da takva strukturalna promjena često govori o razvojnoj promjeni u podlozi (Caspi i Roberts, 1999). Autori smatraju da se možda iz tog razloga iza adolescentne dobi više ne događa mnogo kvalitativnih strukturalnih promjena već možemo očekivati strukturalnu stabilnost.

Ukoliko na temelju prethodnih istraživanja očekujemo slično ponašanje taktika manipulacije, u kontekstu strukturalne stabilnosti mogli bismo govoriti o stabilnom međudnosu korištenih taktika manipulacije kroz vrijeme. Do sada se pokazalo da je korištenje različitih taktika manipulacije međusobno povezano, odnosno da je osoba koja je sklona koristiti jednu taktiku sklonija koristiti i sve druge te generalno više koristiti taktike manipulacije (Buss i sur, 1987).

Nakon diferencijacije osobina ličnosti i adolescentnih promjena možemo očekivati i stabilnost razine prosjeka, odnosno apsolutnu stabilnost koja se odnosi na stabilnost kvantitete atributa kroz vrijeme. Ukoliko smo početno mjerenje izveli na adolescentima ili mladim odraslima, pogotovo ako je razmak između mjerenja velik, možemo očekivati povećanje asertivnosti, samokontrole, odgovornosti i emocionalne stabilnosti u razdoblju rane odrasle dobi što se naziva i načelom sazrijevanja (Roberts i sur., 2008). Što su sudionici stariji, promjene su sve manje, ali trajnije.

Pitanjem te trajne, dugoročne stabilnosti pozabavili su se, između ostalih, Costa i McCrae (1988). Proveli su šestogodišnju longitudinalnu studiju na 983 sudionika u dobi od 21 do 96 godina, u kojoj su koristili samoprocjene i procjene osobina od strane supružnika. Na temelju rezultata zaključili su da osobine ličnosti pokazuju u velikoj mjeri stabilnost u vremenu, posebno nakon tridesete godine života.

U kontekstu taktika manipulacije o stabilnosti razine prosjeka možemo govoriti ako skupina kroz vrijeme određenu taktiku u prosjeku koristi u jednakoj mjeri. Veću apsolutnu stabilnost možemo očekivati kod kraćih vremenskih razmaka između dva mjerenja te kod starijih sudionika.

Osim apsolutne stabilnosti atributa kroz vrijeme te stabilnosti međudnosa varijabli kroz vrijeme, možemo govoriti još i o stabilnosti korištenja atributa od strane pojedinca u odnosu na druge. Stabilnost rang poretka odnosi se na zadržavanje relativne pozicije u grupi, odnosno pozicije u odnosu na druge članove grupe (Caspi i Roberts, 1999). Ovaj oblik stabilnosti izražava se koeficijentom korelacije koji s godinama raste. Individualne razlike među sudionicima u kontekstu osobina ličnosti pokazuju značajnu stabilnost (npr. Bratko, 2002), te se povezanosti rezultata unutar razumnih vremenskih razdoblja (4-10 godina) kreću od 0,4 do 0,5 i rastu s godinama (Roberts, Wood i Caspi, 2008) dosežući koeficijente i od 0,6 do 0,8.

Ukoliko slično očekujemo od taktika manipulacije, stabilnost rang poretka značila bi da pojedinac u odnosu na druge određenu taktiku koristi u jednakoj mjeri iako grupna razina korištenja određene taktike kroz vrijeme može opasti, porasti ili ostati stabilna.

S druge strane, iako se ličnost i s njom povezano ponašanje oko neke dobi dobrim dijelom ustale, potencijal za razvoj ipak ostaje. Dokaz tome možemo potražiti u istraživanju Roberta, Waltona i Viechtbauera (2006) koji su napravili meta-analizu 92 longitudinalne studije koje su se bavile promjenama u razinama prosjeka osobina ličnosti kroz vrijeme. Rezultati su pokazali da ljudi u prosjeku postaju socijalno dominantniji (faceta ekstraverzije) posebno u periodu rane odraslosti (između 20 i 40 godine života) te savjesniji i emocionalno stabilniji u periodu srednje odraslosti. S druge strane, rezultati socijalne vitalnosti (2. faceta ekstraverzije) i otvorenosti se u adolescenciji povećavaju da bi opet počeli opadati starenjem. Ugodnost kroz čitav život pokazuje trend povećavanja, ali statističku značajnost povećanja dostiže tek u starijoj dobi.

Promjene se događaju i u rang poretku, odnosno individualnim razlikama sudionika. Te promjene nakon tridesete, a pogotovo pedesete godine nisu velike, ali rastu s povećanjem raspona između mjerenja te pogotovo ukoliko je prvo mjerenje

provedeno dovoljno rano. Najveće promjene događaju se kod dugih longitudinalnih studija koje su počele na mladim sudionicima (Roberts i sur., 2006).

Kako postaje jasno, pitanje stabilnosti nije jednostavno. Kao što je vidljivo, kada pričamo o stabilnosti možemo govoriti o nekoliko oblika stabilnosti koje variraju ovisno o životnom razdoblju. Osim toga, osobine, ali i s njima povezano ponašanje, mogu biti vrlo stabilni na jedan, a promjenjivi na drugi način.

Mehanizmi stabilnosti i odrednice rezultata mjerenja

Prvo moguće objašnjenje stabilnosti raznih osobina i ponašanja pa tako i korištenih taktika manipulacije, je utjecaj genetskih faktora. Budući da je genom nepromjenjiv, logična je pretpostavka da je odgovoran za održavanje kontinuiteta osobina i ponašanja kroz vrijeme (Roberts i sur., 2008).

Ovdje je zanimljivo napomenuti da je jačina koeficijenata korelacije, odnosno stabilnosti, često paralelna koeficijentima heritabilnosti (najveća povezanost je za kognitivne sposobnosti, zatim petfaktorsku strukturu ličnosti, a ponašanja i stavove najslabija) što otvara mogućnost genetskih doprinosa stabilnosti (Caspi i Roberts, 1999). Mogućnošću genetskih doprinosa odabiru taktika manipulacije pozabavila se Butković (2005, 2009). Ona je porodičnim, a zatim i blizanačkim istraživanjem pokazala da genetski bliži srodnici koriste sličnije taktike manipulacije.

Drugi mehanizam održavanja stabilnosti ponašanja je stabilnost okoline. Pod uvjetom da su roditeljski zahtjevi jednaki onim učitelja, prijatelja, supružnika i slično, možemo očekivati da se ponašanje osobe neće imati potrebe kroz vrijeme pretjerano mijenjati (Caspi i Roberts, 1999). Tako ljudi uče određenu socijalnu ulogu i s njom povezano ponašanje čije održavanje društvo kasnije potkrepljuje. Cowan i Avans (1988) ustanovile su da je izbor taktika manipulacije donekle uvjetovan socijalizacijom, odnosno da majke sinove i kćeri uče različitim, za spol „prikladnijim“ taktikama. Budući da su te taktike očekivane te kasnije postižu uspjeh i u drugim okolinama, osobe vjerojatno većinom nemaju potrebu mijenjati te naučene obrasce pa se oni zadržavaju čak i kroz generacije. Pitanje je, međutim, je li stabilnost okoline uzrok ili posljedica stabilnosti osobina i ponašanja. Moguće je da je jednaka okolina zapravo posljedica

izbora osobe i njenih stabilnih, možda genetski određenih, osobina ličnosti i s njima povezanih ponašanja.

Valja napomenuti da je stabilnost, kao i promjena, ipak produkt interakcije osobe i okoline. Postoji šest oblika interakcije osobe i okoline koji održavaju kontinuitet osobina i ponašanja. Ljudi su privučeni i odabiru okoline i uloge koje su usklađene s njihovim osobinama ličnosti, selektivno prihvaćaju informacije u skladu sa svojim osobinama, evociraju reakcije okoline te njome i manipuliraju, a spremni su je i napustiti ukoliko situacija zatraži prevelike promjene od njih. Pretpostavka je da je evokacija najsnažniji mehanizam održavanja stabilnosti od nabrojanih budući da okolina aktivno reagira na ponašanje osobe i potkrepljuje ono na koje je naučila održavajući ga na taj način stabilnim (Roberts i sur., 2008).

Za kraj, stabilnosti osobina i ponašanja svakako pridonose i mehanizmi identiteta, odnosno pojedinčevo shvaćanje svoje ličnosti, odnosno pojedinčeve strukture identiteta. S godinama osoba razvije i „odabere“ identitet te se posveti održavanju istog. Postizanje identiteta povezano s višim samopoštovanjem i osjećajem dobrostanja, a što u konačnici vodi većoj konzistenciji ličnosti. To se naziva principom razvoja identiteta. Osobe razvijenog identiteta sklonije su selekciji okoline, evociraju snažnije reakcije te selektivno prihvaćaju informacije koje su u skladu s njihovim uvjerenjima o sebi (Roberts i sur, 2008).

Odrednice rezultata mjerenja

Nekoliko odrednica utječe na rezultate ispitivanja stabilnosti. Za početak to su dob i raspon između dva mjerenja. Istraživanja na području ličnosti (Roberts i DelVecchio, 2000) pokazuju da su promjene s godinama sve manje, ali da s povećanjem raspona između mjerenja rastu.

Protok vremena očigledno dovodi do određenih promjena, ali vrijeme je samo po sebi prazna varijabla. Biološka maturacija i iskustvo su ono što dovodi do sporih promjena kroz vrijeme. Ono što, s druge strane, dovodi do većih i naglih promjena su biosocijalne tranzicije, kao što su pubertet, brak, prvi posao i slično. Bitno je primjetiti da se promjene većinom događaju s apsolutnom razinom osobine, a ne u rang poretku. Prema tome, može se očekivati da određeni životni događaj na većinu djeluje

promjenom osobine u istom smjeru. Naravno, isti događaj ne mora na sve djelovati jednako što je posljedica činjenice da je ličnost uvijek u interakciji sa socijalnim uvjetima. Isto tako treba razlikovati nenormativne događaje (koji mogu donekle biti korelirani s dobi) i normativne (koji to uvijek jesu) te uzeti u obzir različit značaj njihovih doprinosa (Caspi i Roberts, 1999).

Kad raspravljamo o okolinskim faktorima, važan je i sam utjecaj točke mjerenja. Vanjski faktori koji utječu na osobu mogu rezultate pojedinca i čitave skupine promijeniti u određenom smjeru, bez da je došlo do stvarne i stabilne promjene koja će se pri uklanjanju vanjskog faktora zadržati. Tako, na primjer, ratno vrijeme može stvarno privremeno povećati neuroticizam populacije (Bratko, 2002).

Za kraj, u obzir treba uzeti i povijesne faktore. Budući da se stabilnost pretežito ispituje longitudinalnom metodom te se mjerenja provode na jednoj generaciji, ponekad je teško odijeliti stvarnu stabilnost ili promjenu od efekta kohorte. Pitanje reprezentativnosti uzorka i mogućnosti generalizacije dobivenih rezultata kod longitudinalnih studija poteže i često osipanje sudionika kroz vrijeme, pogotovo kad je razmak između mjerenja i nekoliko desetaka godina (Caspi i Roberts, 1999).

Iz navedenih razloga bitno je pri procjenjivanju rezultata ispitivanja stabilnosti ostati oprezan i u obzir uzeti utjecaj svih mogućih faktora.

CILJ I PROBLEM ISTRAŽIVANJA

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati taktike manipulacije i njihov odnos s osobinama ličnosti u vremenu. Problemi kojima ćemo se baviti su:

1. Ispitati povezanost taktika manipulacije i osobina ličnosti u istoj i različitim vremenskim točkama.
2. Ispitati stabilnost korištenja taktika manipulacije u vremenu.
3. Ispitati mogućnost predviđanja budućeg korištenja taktika manipulacije na temelju osobina ličnosti i prethodno korištenih taktika.

Hipoteze koje na temelju ovih problema možemo postaviti glase:

1. Očekujemo povezanost osobina ličnosti s izborom taktika manipulacije. Očekujemo da su ekstraverzija i otvorenost pozitivno povezane s direktnim taktikama, a neuroticizam s indirektnim taktikama. Očekujemo i negativnu povezanost ugodnosti i savjesnosti s indirektnim taktikama. Pretpostavljamo da će povezanost taktika manipulacije i osobina ličnosti biti stabilna u vremenu, odnosno da će se navedena povezanost pojaviti i u drugoj točki mjerenja.
2. Očekujemo da je izbor taktika manipulacije stabilan u vremenu.
 - A) Očekujemo apsolutnu stabilnost korištenih taktika, odnosno jednaku razinu korištenja svake pojedine taktike kroz vrijeme.
 - B) Očekujemo strukturalnu stabilnost taktika manipulacije, odnosno značajnu međusobnu povezanost korištenih taktika unutar prve i druge točke mjerenja.
 - C) Očekujemo stabilnost rang poretka, odnosno značajnu pozitivnu povezanost taktika korištenih u prvoj i drugoj točki.
3. Očekujemo da se buduće korištenje taktika manipulacije može predvidjeti na temelju osobina ličnosti, a i na temelju prethodno korištenih taktika.

METODA

Mjerni instrumenti

Za ispitivanje taktika manipulacije korišten je upitnik kojeg je Butković (2005) konstruirala za izradu svog magistarskog rada. Upitnik se sastoji od 22 čestice, a mjeri tri faktora, odnosno taktike manipulacije – indirektne taktike za prisiljavanje (npr. „Vičem kako bi to napravio“, „Durim se dok to ne napravi“, „Uspoređujem s nekim tko bi to napravio“, „Prijetim s nečim ako to ne napravi“), indirektne taktike za podilaženje (npr. „Dam nešto kako bi to napravio“, „Ponizim se kako bi to napravio“, „Ponudim novac kako bi to napravio“) i direktne taktike manipulacije (npr. „Molim da to napravi“, „Kažem koliko bih bio sretan da to napravi“, „Pokažem da bih bio spreman to napraviti za njega“, „Pokažem koliko je zabavno to napraviti“). Sudionici su svoju sklonost korištenju pojedine taktike manipulacije u prijateljskim odnosima procjenjivali na skali sa sedam uporišnih točaka.

Za svakog sudionika izračunata su četiri rezultata – ukupni rezultat (TM), rezultat za indirektne taktike za prisiljavanje (INPRI), za direktne taktike (DIR) te za indirektne taktike za podilaženje (INPOD). Ukupni rezultat predstavlja mjeru opće sklonosti korištenju taktika manipulacije u situacijama uvjeravanja i traženja usluge, a rezultati na pojedinim subskalama pokazuju u kojoj mjeri osoba koristi pojedine taktike. Koeficijent pouzdanosti (Cronbachov α) za ukupni rezultat na korištenju taktika manipulacije iznosi 0.83 i 0.85, za indirektne taktike za prisiljavanje 0.80 i 0.82, za direktne taktike 0.68 i 0.78 te za indirektne taktike za podilaženje 0.66 i 0.72.

Za ispitivanje osobina ličnosti korišten je BFI upitnik kojeg su razvili John i Benet-Martinez (1998), a sastoji se od 44 čestice koje mjere pet-faktorski model ličnosti (neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost ka iskustvima, ugodnost i savjesnost). Sudionicima je prezentirana lista tvrdnji, a oni su za svaku trebali procijeniti u kojoj mjeri se na ljestvici od 1 do 5 ona odnosi na njih. Daljnjom analizom za svakog sudionika dobiva se pojedinačni rezultat za svaku od pet prethodno navedenih osobina ličnosti – neuroticizam (N), ekstraverzija (E), otvorenost ka iskustvima (O), ugodnost (A) i savjesnost (C). Cronbachov α koeficijent za ekstraverziju je 0.72, za ugodnost 0.67, za savjesnost 0.81, za neuroticizam 0.88 te za otvorenost ka iskustvima 0.76.

Sudionici

Sudionici su bili studenti prve godine Muzičke akademije u Zagrebu i Visoke škole tržišnih komunikacija Agora. Istraživanje je provedeno u dva navrata s razmakom od 6 mjeseci između mjerenja. U prvom mjerenju sudjelovala su 82 sudionika, 65 iz Muzičke akademije i 17 iz Agore. U drugom mjerenju sudjelovalo je 69 sudionika, 55 iz Muzičke akademije i 14 iz Agore. 45 sudionika sudjelovalo je u oba mjerenja, njih 37 samo u prvom, a 24 samo u drugom mjerenju.

Dob sudionika kretala se od 15 do 38 godina, s prosječnom dobi $M=19,86$, $SD=2,75$.

Od 106 sudionika, koliko ih je ukupno sudjelovalo u istraživanju, 42 su muškarca i 64 žene.

Postupak

U prvom mjerenju sudionici su ispunili upitnik demografskih podataka u kojemu su se tražili podaci o dobi, spolu, školi koju sudionik pohađa te godini studija, BFI i upitnik taktika manipulacije. Svaki sudionik bio je zamoljen da na upitnik upiše šifru kako bi se podaci prvog i drugog mjerenja mogli uspoređivati, a da anonimnost sudionika ostane sačuvana. Sudionici su kao šifru koristili zadnjih 6 znamenki sa studentske iskaznice ili datum rođenja.

Nakon 6 mjeseci sudionici su ponovno ispunjavali demografski upitnik i upitnik taktika manipulacije. Svi sudionici bili su zamoljeni da koriste šifru koju su koristili pri prvom mjerenju.

Na kraju mjerenja imali smo rezultate BFI i upitnika taktika manipulacije za sudionike koji su sudjelovali u prvom i samo taktika manipulacije za sudionike koji su sudjelovali u drugom dijelu istraživanja. U daljnjem postupku korišteni su podaci svih sudionika, ovisno o provedenoj analizi.

REZULTATI

Preliminarna analiza

U preliminarnoj analizi smo za oba mjerna upitnika izračunali deskriptivnu statistiku. Budući da nisu svi sudionici sudjelovali u obje točke mjerenja, aritmetičke sredine i standardne devijacije obje primjene upitnika taktika manipulacije računate su posebno za sudionike koji su sudjelovali samo u prvoj, samo u drugoj te u obje točke mjerenja. Podaci su prikazani u Tablici 1, a usporedbom rezultata s drugim istraživanjima koja su koristila ovaj upitnik (Butković, 2005, 2009) možemo reći da aritmetičke sredine ukazuju na umjereno korištenje taktika manipulacije.

Tablica 1

Broj sudionika (*N*), aritmetičke sredine (*M*) i standardne devijacije (*SD*) rezultata upitnika taktika manipulacije za sudionike koji su sudjelovali samo u prvoj, drugoj ili obje točke mjerenja te usporedba rezultata t-testom

	Samo prva točka			Samo druga točka			Obje točke			<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
INPRI1	37	26.86	10.36				45	24.47	9.81	1.07	80	0.29
INPOD1	37	9.89	4.17				45	9.73	4.46	0.17	80	0.87
DIR1	37	36.30	7.40				45	34.73	7.02	0.98	80	0.33
TM1	37	73.05	17.59				45	68.93	15.41	1.13	80	0.26
INPRI2				24	23.67	5.72	45	23.20	9.54	0.22	67	0.83
INPOD2				24	10.58	5.53	45	9.49	4.37	0.41	67	0.68
DIR2				24	33.25	7.29	45	32.44	7.81	0.90	67	0.37
TM2				24	67.50	14.28	45	65.13	17.04	0.58	67	0.56

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno

S obzirom da su u daljnju analizu ušli samo sudionici koji su sudjelovali u obje točke mjerenja, bilo je bitno provjeriti razlikuju li se sudionici koji su otpali nakon prve i pridošli u drugoj točki mjerenja od onih koji su sudjelovali u cjelokupnom istraživanju. Iz tog razloga prosječni rezultati svake grupe sudionika na svakoj skali

taktika manipulacije uspoređeni su t-testom za nezavisne uzorke. Kao što je vidljivo iz Tablice 1 razlike između ove tri skupine u korištenju taktika manipulacije nema.

Za upitnik ličnosti broj sudionika, aritmetičke sredine i standardne devijacije prikazani su u Tablici 2. Usporedbom s američkim normama ovog upitnika za ovu dobnu skupinu možemo zaključiti da su rezultati u skladu s normama.

Tablica 2

Broj ispitanika (*N*), aritmetičke sredine (*M*) i standardne devijacije (*SD*) za pet faktora ličnosti

	<i>Uzorak istraživanja</i>			<i>Američki uzorak</i>		
	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Ekstraverzija	82	3.57	0.54	6076	3.25	0.90
Ugodnost	82	3.63	0.51	6076	3.64	0.72
Savjesnost	82	3.52	0.58	6076	3.45	0.73
Neuroticizam	82	2.65	0.83	6076	3.32	0.82
Otvorenost	82	4.08	0.44	6076	3.92	0.66

Budući da se otpali i pridošli sudionici ne razlikuju od onih koji su sudjelovali u obje točke mjerenja po korištenju taktika manipulacije, bilo je korisno provjeriti razlikuju li se možda s obzirom na osobine ličnosti. Iz tog razloga usporedili smo osobine ličnosti sudionika koji su sudjelovali samo u prvom te onih koji su sudjelovali u oba mjerenja. Budući da u drugom mjerenju nismo prikupljali podatke o osobinama ličnosti, sudionike koji su sudjelovali samo u drugom mjerenju nismo mogli uvrstiti u ovu analizu.

Rezultati prikazani u Tablici 3 pokazuju da, pri blažem kriteriju značajnosti, između ovih grupa postoji razlika na dimenziji savjesnosti. Konkretno, rezultati pokazuju da su sudionici koji su sudjelovali u obje točke mjerenja nešto savjesniji od sudionika koji su odustali nakon prvog mjerenja. Ako znamo da su markeri za dimenziju savjesnosti, između ostalih, odgovornost i ustrajnost (Larsen i Buss, 2008) jasno je da nas odustajanje manje savjesnih sudionika u longitudinalnim mjerenjima ne može pretjerano začuditi. S druge strane, budući da se grupe sudionika unatoč tome ne

razlikuju po korištenim taktikama manipulacije, možemo zaključiti da ova situacija nije utjecala na faktore bitne za istraživanje te samim time na rezultate mjerenja.

Tablica 3

Broj ispitanika (*N*), aritmetičke sredine (*M*) i standardne devijacije (*SD*) rezultata upitnika osobina ličnosti za sudionike koji su sudjelovali samo u prvoj ili u obje točke mjerenja te usporedba rezultata t-testom

	Samo prva točka			Obje točke			<i>t</i>	<i>df</i>	<i>P</i>
	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
Ekstraverzija	37	28.11	4.90	45	29.00	3.87	0.92	80	0.36
Ugodnost	37	32.59	4.69	45	32.78	4.55	0.18	80	0.86
Savjesnost	37	30.19	6.02	45	32.91	4.06	2.44	80	0.02*
Neuroticizam	37	22.24	7.93	45	20.33	5.28	1.30	80	0.20
Otvorenost	37	40.81	4.38	45	40.87	4.41	0.06	80	0.96

Legenda: * $p < .05$

Povezanost taktika manipulacije s osobinama ličnosti

Prvi problem istraživanja bio je provjeriti postoji li povezanost taktika manipulacije i osobina ličnosti. Kako bismo odgovorili na taj problem provedene su korelacijske analize rezultata. Povezanost osobina ličnosti s korištenim taktikama u prvoj i drugoj točki mjerenja prikazane su u Tablici 4.

Tablica 4

Korelacije samoprocjena na upitniku ličnosti i obje primjene upitnika taktika manipulacije

	INPRI1	INPRI2	DIR	DIR2	INPOD	INPOD2	TM	TM2
E	-0.09	-0.07	0.25*	0.18	-0.09	-0.06	0.03	0.02
U	-0.28*	-0.30*	0.15	0.04	0.06	-0.02	-0.09	-0.15
S	-0.14	-0.01	0.02	0.09	-0.24*	-0.34*	-0.14	0.06
N	0.24*	0.29*	-0.12	-0.12	0.01	-0.01	0.96	0.11
O	0.02	0.04	0.03	-0.06	-0.02	-0.22	0.03	-0.06

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno, E – ekstraverzija, S – savjesnost, U – ugodnost, N – neuroticizam, O – otvorenost ka iskustvima; * $p < .05$

Kao što možemo primjetiti, analiza rezultata potvrdila je većinu hipoteza. Korelacije samoprocjena na upitniku ličnosti i prvoj primjeni upitnika taktika manipulacije pokazale su postojanje pozitivne povezanosti ekstraverzije i direktnih taktika manipulacije, negativne povezanosti ugodnosti i indirektnih taktika za prisiljavanje te savjesnosti i indirektnih taktika za podilaženje i pozitivnu povezanost neuroticizma i indirektnih taktika za prisiljavanje. To znači da ugodniji i savjesniji sudionici rjeđe, a emocionalno nestabilni sudionici češće pribjegavaju indirektnim taktikama manipulacije, dok ekstravertirani sudionici češće direktno manipuliraju drugima u situacijama kada nešto žele dobiti.

Korelacije samoprocjena na upitniku ličnosti i rezultata druge primjene upitnika taktika manipulacije potvrdile su negativnu povezanost ugodnosti i pozitivnu povezanost neuroticizma s indirektnim taktikama za prisiljavanje te negativnu povezanost savjesnosti s indirektnim taktikama za podilaženje.

Stabilnost korištenja taktika manipulacije u vremenu

Kako bismo odgovorili na pitanje stabilnosti taktika manipulacije u vremenu, izračunali smo podatke o broju sudionika, aritmetičke sredine i standardne devijacije rezultata obje primjene upitnika taktika manipulacije kao što je vidljivo u Tablici 5.

Tablica 5

Broj ispitanika (*N*), aritmetičke sredine (*M*) i standardne devijacije (*SD*) rezultata upitnika taktika manipulacije u prvoj i drugoj točki mjerenja te rezultati t-testa aritmetičkih sredina korištenja taktika manipulacije u prvoj i drugoj točki mjerenja

	Prva točka mjerenja			Druga točka mjerenja			<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
INPRI	82	25.55	10.07	69	23.36	8.36	1.31	44	0.19
DIR	82	35.44	7.19	69	32.72	7.58	2.32*	44	0.03
INPOD	82	9.80	4.30	69	9.87	4.79	0.35	44	0.72
TM	82	70.79	16.45	69	65.96	16.06	1.97	44	0.06

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; * $p < .05$

Rezultate među točkama usporedili smo t-testom za zavisne uzorke. Rezultati pokazuju da se aritmetičke sredine većinom nisu promijenile, osim za direktne taktike. Treba ipak uočiti da je ova razlika značajna kod blažeg kriterija značajnosti. Kada postrožimo kriterij, ova razlika više nije značajna. Ovdje možemo potražiti odgovor na istraživačko pitanje apsolutne stabilnosti. Iz rezultata možemo zaključiti da su indirektne taktike i ukupno korištenje taktika manipulacije apsolutno stabilni u vremenu, dok situacija oko stabilnosti direktnih taktika nije najjasnija te će biti podrobnije objašnjena u raspravi.

Analizu smo nastavili korelacijskom analizom rezultata upitnika taktika manipulacije unutar točke mjerenja. Ovom analizom željeli smo provjeriti međusobnu povezanost korištenja taktika manipulacije, odnosno njihov međuodnos i unutarnju strukturu korištenja taktika manipulacije. Kao što možemo vidjeti u Tablici 6, sve taktike su međusobno značajno pozitivno statistički povezane što znači da je osoba sklona koristiti jednu taktiku sklonija koristiti i sve druge te taktike manipulacije općenito. To znači da je većina ljudi sklona općenito više ili manje koristiti sve taktike manipulacije što je u skladu s dosadašnjim nalazima (Buss i sur., 1987). Ova povezanost ostaje stabilna i u drugoj točki mjerenja, odnosno kroz vrijeme te tu možemo potražiti odgovor na pitanje strukturalne stabilnosti.

Kao što je vidljivo iz podataka navedenih u Tablici 6, osoba sklona korištenju jedne taktike sklonija je korištenju i svih drugih taktika, odnosno taktika manipulacije općenito, a isto ponašanje možemo očekivati i u budućnosti.

Tablica 6
Korelacije rezultata unutar prve i druge primjene upitnika taktika manipulacije

	INPRI	DIR	INPOD	TM
INPRI		0.34**	0.36**	0.86**
DIR	0.43**		0.30**	0.72**
INPOD	0.31**	0.39**		0.62**
TM	0.82**	0.81**	0.64**	

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; ** $p < .01$

Napomena: Korelacije iznad dijagonale odnose se na prvu, a ispod dijagonale na drugu točku mjerenja.

Problem smo dalje odlučili ispitati korelacijskom analizom rezultata u različitim točkama mjerenja. Ona je pokazala značajnu povezanost izbora taktike manipulacije u prvoj i drugoj točki mjerenja (Tablica 7). To konkretno znači da je osoba koja je u prvoj točki izjavila o većem korištenju taktike indirektnog prisiljavanja, to izjavila i u drugoj, a isto vrijedi i za direktnu te taktiku indirektnog podilaženja. Osim toga sve taktike pokazuju značajnu povezanost s ukupnim korištenjem taktika manipulacije u prethodnoj ili idućoj točki mjerenja (osim indirektnog podilaženja mjerenog u prvoj točki).

Tablica 7
Korelacije rezultata prve i druge primjene upitnika taktika manipulacije

	INPRI 2	DIR 2	INPOD 2	TM 2
INPRI 1	0.77**	0.27	0.11	0.59**
DIR 1	0.29	0.61**	0.24	0.50**
INPOD 1	0.24	0.07	0.48**	0.29
TM 1	0.69**	0.47**	0.32*	0.69**

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; * $p < .05$; ** $p < .01$

Iz perspektive vrsta stabilnosti, koeficijent korelacije odnosi se na stabilnost rang poretka. Iz ovih podataka dakle možemo zaključiti da pojedinci, kad govorimo o korištenju taktika manipulacije, kroz vrijeme zadržavaju svoju relativnu poziciju u grupi s obzirom na vrstu i količinu korištenja taktike.

Mogućnost predviđanja korištenja taktika manipulacije

Za kraj, htjeli smo provjeriti možemo li na temelju osobina ličnosti i prethodno korištenih taktika manipulacije predviđati korištenje određene taktike u budućnosti.

Analizu smo započeli regresijskom analizom osobina ličnosti i taktika manipulacije izmjerenih u prvoj i drugoj točki mjerenja. Rezultati su prikazani u Tablici 8 i Tablici 9. Niti jedan rezultat nije se pokazao statistički značajnim što znači da na temelju osobina ličnosti ne možemo predviđati korištenje taktika manipulacije.

Tablica 8
Rezultati regeresijske analize osobina ličnosti i taktika manipulacije u prvoj točki mjerenja

	INPRI			DIR			INPOD			TM		
	β	t	p	β	t	p	β	t	p	β	t	p
E	-0.06	-0.46	0.65	0.28	2.22	0.03	-0.18	-1.46	0.15	-0,04	0,30	0,76
U	-0.21	-1.57	0.12	0.12	0.87	0.39	0.10	0.76	0.45	-0,05	-0,36	0,72
S	-0.11	-1.01	0.31	0.04	0.31	0.76	-0.28	-2.44	0.01	-0,13	-1,08	0,28
N	0.09	0.65	0.52	0.03	0.22	0.83	-0.03	-0.19	0.85	0,06	0,43	0,67
O	0.09	0.75	0.46	-0.09	-0.80	0.42	0.11	0.92	0.36	0,04	0,33	0,74
	R=.32		R ² =.11	R=.29		R ² =.08	R=.30		R ² =.09	R=.18		R ² =.03
	F=1.78		p=.13	F=1.39		p=.24	F=1.53		p=.10	F=.48		P=.79

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; E – ekstraverzija, S – savjesnost, U – ugodnost, N – neuroticizam, O – otvorenost ka iskustvima

Tablica 9
Rezultati regeresijske analize osobina ličnosti i taktika manipulacije u drugoj točki mjerenja

	INPRI			DIR			INPOD			TM		
	β	t	p	β	t	p	β	t	p	β	t	p
E	-0.09	-0.54	0.59	0.25	1.42	0.16	0.03	0.21	0.04	0,07	0,40	0,69
U	-0.23	-1.37	0.18	-0.02	-0.11	0.91	0.06	0.38	0.71	-0,12	-0,68	0,50
S	0.09	0.55	0.59	0.07	0.45	0.65	-0.39	-2.60	0.01	-0,02	-0,12	0,91
N	0.22	1.29	0.21	-0.11	-0.62	0.54	-0.08	-0.47	0.64	0,05	0,29	0,77
O	0.13	0.77	0.45	-0.18	-1.03	0.31	-0.27	-1.68	0.10	-0,08	-0,45	0,66
	R=.38		R ² =.14	R=.27		R ² =.07	R=.44		R ² =.19	R=.18		R ² =.03
	F=1.32		p=.28	F=.62		p=.69	F=1.83		p=.13	F=.26		p=.93

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; E – ekstraverzija, S – savjesnost, U – ugodnost, N – neuroticizam, O – otvorenost ka iskustvima

Kada kao varijablu u predviđanju korištenih taktika u drugoj točki koristimo taktiku korištenu u prvoj točki, situacija se mijenja. Na temelju taktike korištene u prvoj točki možemo predviđati korištenje taktike u drugoj točki i objasniti gotovo 50% varijance, što još jednom potvrđuje pretpostavku stabilnosti taktika u vremenu. Da osobine ličnosti igraju malu ulogu u predviđanju izbora taktike manipulacije potvrđuje i činjenica da kada ih kao prediktore dodamo već korištenim taktikama, ne uspijevamo značajno povećati postotak objašnjene varijance.

Tablica 10
Rezultati stupnjevite regresijske analize prve točke mjerenja i osobina ličnosti i druge točke mjerenja

TM2			
	β	t	p
TM1	0.69	6.21	0,00
	R=0.69		R ² =0.47
	F=38.50		p<0.01
	β	t	p
TM1	0.73	6.17	0,00
E	0.12	0.95	0,35
U	-0.05	-0.41	0,69
S	-0.11	-0.88	0,38
N	-0.09	-0.73	0,47
O	-0.19	-1.50	0,14
	R=0.72		R ² =0.52
	F=6.77		p<0.05
	$\Delta R=0.03$		$\Delta R^2=0.05$
	$\Delta F=0.70$		p>0.05

Legenda: INDPRI – indirektne taktike za prisiljavanje, INDPOD – indirektne taktike za podilaženje, DIR – direktne taktike, TM – taktike ukupno; E – ekstraverzija, S – savjesnost, U – ugodnost, N – neuroticizam, O – otvorenost ka iskustvima

RASPRAVA

Ovim istraživanjem željeli smo saznati nešto više o taktikama manipulacije, konkretno o povezanosti taktika manipulacije s osobinama ličnosti i stabilnosti u vremenu te mogućnosti predviđanja korištenih taktika na temelju osobina ličnosti i prethodno korištenih taktika manipulacije.

Prvi problem bio je ispitati povezanost taktika manipulacije i osobina ličnosti u istoj i različitim vremenskim točkama. S obzirom na brojne rezultate prethodnih istraživanja, pogotovo one koji su koristili isti instrument za mjerenje taktika manipulacije (Butković, 2005, 2009) očekivali smo smislenu povezanost taktika manipulacije i osobina ličnosti kroz vrijeme.

Korelacijska analiza rezultata u istoj i različitim točkama mjerenja pokazala je da je ugodnost značajno negativno, a neuroticizam značajno pozitivno povezan s indirektnom taktikom za prisiljavanje u obje mjerne točke. Ukoliko znamo da čestice koje mjere ovu taktiku opisuju ponašanja poput durenja, ignoriranja, kritiziranja, vikanja, prijetnje, emocionalnog ucjenjivanja i slično (Butković, 2005) čini se logično da ga možemo češće očekivati od nervoznih osoba koje se lako uzbude, a rjeđe od dobroćudnih, kooperativnih pojedinaca (Larsen i Buss, 2008). Ovi nalazi u skladu su s nalazima Bussa i suradnika (1987) u čijem je istraživanju neuroticizam pozitivno korelirao sa šutnjom i regresijom te Bussovim kasnijim rezultatima (1992) koji su pokazali da će osobe visoko na ugodnosti rjeđe koristiti prisilu i šutnju.

Direktne taktike značajno su pozitivno povezane s ekstraverzijom u prvoj točki, a o istom se trendu može govoriti i u drugoj točki. I ovdje se čini očekivanim da će društvena, pričljiva i otvorena osoba, kakvi ekstraverti jesu, češće koristiti metode koje uključuju pozitivno obrazlaganje i otvorene zamolbe i podsjećanja. Ovaj nalaz ponavlja nalaz koji je na istom upitniku taktika manipulacije u dva navrata dobila Butković (2005, 2009).

Na kraju, savjesnost se u obje točke pokazala značajno negativno povezanom s indirektnim taktikama za podilaženje. I ovdje je bilo očekivano da odgovorna i skrupulozna osoba (Larsen i Buss, 2008) neće lako pribjegavati taktikama koje uključuju samoponižavanje, nuđenje mita, lažiranje bolesti i slično. To je u skladu i s

nalazima Caldwell i Burger (1997) čiji nalazi govore da su savjesne osobe manje sklone upustiti se u razmjenu dobara kako bi dobile što žele.

Iako smo očekivali da će otvorenost ka iskustvima biti pozitivno povezana s korištenjem direktnih taktika, ta se hipoteza nije potvrdila. Analizom prethodnih istraživanja koja su dobila ovaj nalaz (Butković, 2005), pokazalo se da se ova povezanost dobiva kod djece kad pokušavaju manipulirati roditeljima, ali ne i u obrnutom smjeru. Moguće je da u ovom slučaju kao moderator veze djeluje odnos moći koji se do sad pokazao kao značajan faktor pri korištenju određene taktike (Kipins i sur., 1980). Društveno slabiji, a otvoreniji pojedinci (koje opisuju pridjevi poput intelektualni i rafinirani), češće će u odnosu na zatvorenije pojedince ipak koristiti direktne taktike, dok kod društveno nadmoćnijih pojedinaca te razlike nema, odnosno oni će podjednako samouvjereno koristiti direktne taktike. Budući da smo ovo istraživanje proveli na prijateljskim odnosima gdje su odnosi moći podjednaki, možemo zaključiti da niti u tom slučaju nema povezanosti otvorenosti i korištenja direktnih taktika.

Drugi problem ovog istraživanja bio je ispitati stabilnost korištenja taktika manipulacije u vremenu. Pretpostavku o stabilnosti temeljili smo na dosadašnjim nalazima koji su taktike manipulacije kroz vrijeme na dosljedan način povezivali s osobinama ličnosti. Budući da su same osobine ličnosti stabilne kroz vrijeme, pretpostavili smo da se onda i taktike manipulacije u vremenu ponašaju na sličan način.

Kao oblike stabilnosti bitne za ovo istraživanje identificirali smo apsolutnu, strukturalnu i stabilnost rang poretka.

Apsolutnu stabilnost testirali smo t-testom za zavisne uzorke, a s obzirom na kratak razmak između dva mjerenja očekivali smo stabilnost razine prosjeka. Usporedba aritmetičkih sredina prve i druge točke mjerenja pokazala je da kod većine taktika ne dolazi do promjene razine prosjeka kroz vrijeme, osim kod direktnih taktika manipulacije. U slučaju direktnih taktika manipulacije sudionici su u drugoj točki mjerenja izvijestili o značajno nižoj razini korištenja navedenih taktika manipulacije. Ovdje je ipak potrebno naglasiti da je ova razlika statistički značajna samo pri blažem kriteriju značajnosti ($p < .05$) te ju treba uzeti s oprezom.

Moguća objašnjenja ove promjene za početak možemo potražiti u uvježbavanju, odnosno činjenici da su sudionici dva puta u relativno kratkom vremenskom roku rješavali isti upitnik. Također je moguće da su u jednoj od primjena sustavno socijalno

poželjnije odgovarali nego u drugoj (npr. možda su u prvoj točki bili motiviraniji prikazati se u boljem svjetlu jer im je čitava situacija bila nova) te bi bilo korisno ispitati percipiranu socijalnu poželjnost korištenja određene taktike manipulacije.

Treća opcija je da smo istraživanjem zahvatili fazu kada dolazi do razvojne ili socijalne promjene koja između ostalog određuje promjene u korištenim taktikama manipulacije. Moguće da do određene promjene uponašanja dolazi uz promjene u ličnosti do kojih u ovoj dobi dolazi zbog početka akademskog obrazovanja koje sa sobom često donosi i druge veće životne promjene (preseljenje, veće promjene u socijalnom krugu, veće intelektualne zahtjeve i slično). To bi bilo u skladu s pretpostavkom o značajnijim promjenama u ličnosti u trenucima većih biosocijalnih promjena koje većinom utječu na promjenu u apsolutnoj, a ne rang razini osobine (Caspi i Roberts, 1999). S druge strane, razmak između prvog i drugog mjerenja je bio samo šest mjeseci zbog čega je mogućnost trajne promjene ipak upitna.

Iz tog razloga uvjerljivije zvuči mogućnost da je i da je do ove promjene došlo zbog utjecaja točke mjerenja. Moguće je da se u ovom slučaju ne radi o stvarnoj i trajnoj promjeni koja se dogodila kao posljedica biosocijalne tranzicije, već da su se navedene promjene dogodile kao privremena reakcija na vanjske faktore (početak akademskog obrazovanja i ostalih povezanih faktora). Možda sudionici kao studenti imaju manju mogućnost asertivnog izražavanja svojih želja i potreba (što su odlike direktne taktike manipulacije) u akademskim krugovima ili da u novom socijalnom krugu još nisu stekli dovoljno samopouzdanja za isto pa se novostečeno ponašanje prelilo i na druge sfere života. Ipak, kako bi se o tome moglo više govoriti trebalo bi provesti longitudinalno istraživanje stabilnosti taktika manipulacije kroz razne životne faze te, opet percipirane poželjnosti korištenja određene taktike u raznim socijalnim okruženjima. Moguće je da će se rezultati pojedinaca protokom vremena i privikavanjem na nove životne uvjete vratiti na početnu razinu. Kako bismo ispitali i ovu teoriju potrebno je nastaviti istraživanje i provjeriti što će se dalje događati s razinama taktika.

Iduća analiza bila je korelacijska analiza unutar točki mjerenja kojom smo htjeli provjeriti strukturalnu stabilnost taktika manipulacije.

U obje mjerne točke dobili smo snažnu pozitivnu povezanost između svih taktika i svih taktika s ukupnim korištenjem taktika manipulacije. Taj nalaz govori nam

da je osoba koja je sklona više koristiti jednu taktiku, sklonija više koristiti i sve druge taktike te taktike manipulacije ukupno, odnosno općenito. Isto tako, ova povezanost ostaje stabilna kroz vrijeme. To je istovjetno s dosadašnjim nalazima (Buss i sur, 1987) koji pokazuju da je osoba koja je sklona koristiti jednu taktiku sklonija koristiti i sve druge te općenito više koristiti taktike manipulacije.

Kako bismo ispitali stabilnost rang poretka, proveli smo korelacijsku analizu rezultata između dvije točke mjerenja. Značajni koeficijenti povezanosti istovjetnih taktika govore nam da su sudionici kroz vrijeme skloni određenu taktiku koristiti u jednakoj mjeri u odnosu na ostale sudionike, odnosno o visokoj rang stabilnosti korištene taktike manipulacije. Povezanost svake taktike s ukupnom količinom korištenja taktika među točkama (osim indirektna taktike za podilaženje u prvoj točki) potvrđuje tezu da su ljudi općenito više ili manje skloni korištenju taktika manipulacije te posljedično jedne posebno.

Bitno je, međutim, uočiti razlike u visini koeficijenata korelacije. Najveću razinu stabilnosti pokazuju indirektna taktika za prisiljavanje koje su se također pokazale i najснаžnije povezane s osobinama ličnosti – pozitivno s neuroticizmom i negativno s ugodnošću u obje točke. Nešto slabiju povezanost pokazuju direktna taktika kod kojih je isto tako došlo i do promjene razine prosjeka, a najslabiju povezanost pokazuju indirektna taktika za podilaženje koja isto tako nije pokazala povezanost s ukupnom razinom korištenja taktika manipulacije u drugoj točki. Iz navedenih podataka moguće je zaključiti da je indirektna taktika za prisiljavanje najstabilnija u vremenu.

Ukoliko nalaze stabilnosti pogledamo kombinirano, možemo zaključiti da su se razina korištenja određene taktike manipulacije kroz vrijeme ne mijenja (osim u slučaju eventualnih biosocijalnih promjena ili utjecaja nekih vanjskih faktora). Zatim možemo zaključiti da su sudionici općenito više ili manje skloni koristiti taktike manipulacije, a nakon toga možemo razmatrati koju taktiku koji sudionik preferira. Na koncu možemo očekivati da će taj sudionik i u budućnosti biti više ili manje sklon koristiti taktike manipulacije općenito, a također da će u jednakoj mjeri koristiti preferiranu taktiku u odnosu na druge. Ovi zaključci najснаžnije vrijede za indirektnu taktiku za prisiljavanje. To je u skladu s istraživanjima koja govore da je korištenje taktika na razini pojedinca konzistentno i za bihevioralno poticanje i prekidanje (Buss i sur., 1987) dok razlike možemo zamijetiti tek na razini grupe.

Visoku stabilnost taktika manipulacije možemo objasniti na nekoliko načina. Za početak, stabilnost je objašnjiva genetskim faktorima. Rezultati su tada u skladu s nalazima Butković (2005, 2009) kako su taktike manipulacije djelomično genetski uvjetovane. Ona je u svom magistarskom radu (2005) pokazala da postoji porodična sličnost u taktikama manipulacije te da se između 20 i 40% individualnih razlika u taktikama manipulacije može objasniti genetskim razlikama među pojedincima. U doktorskoj disertaciji (2009) istraživanjem na blizancima potvrdila je da genetski utjecaji u značajnoj mjeri doprinose individualnim razlikama u korištenju taktika manipulacije. Preostali dio varijance objašnjavaju okolinski utjecaji.

U okolinske utjecaje možemo ubrojiti već spomenute socijalizacijske faktore koji također potiču stabilnost taktika. Njih su istraživale Cowan i Avans (1988) i otkrile da majke potkrepljuju različite taktike manipulacije kod kćeri i sinova. Kao što je također već spomenuto, kasnije u životu te naučene taktike evociraju pozitivnije reakcije jer su očekivane prema društvenim normama te se na taj način održavaju.

S druge strane, u okolinske faktore koji potiču raznolikost pri korištenju taktika manipulacije možemo izdvojiti odnos koji imamo s osobom kojom pokušavamo manipulirati, odnosno njen relativni status o čemu govore Kipins, Schmidt i Wilkinson (1980), zatim cilj manipulacije (Yukl i Falbe, 1990) i slično. Budući da smo ovo istraživanje proveli ispitujući ponašanje u prijateljskim odnosima gdje su osobe većinom podjednakog statusa, razmak između mjerenja bio je kratak, a ispitivanje je isto tako provedeno na mladim odraslima koji su ipak najburnije promjene ostavili iza sebe, niti jedan od faktora koji doprinose nestabilnosti nije imao jačeg utjecaja na rezultate.

Treći problem istraživanja bio je ispitati mogućnost predviđanja budućeg korištenja taktika manipulacije na temelju osobina ličnosti i prethodno korištenih taktika manipulacije.

Unatoč prethodnim istraživanjima koja su pokazala, doduše slabu, mogućnost predviđanja korištenja određene taktike na temelju osobina ličnosti (Butković, 2005), rezultati ovdje provedene regresijske analize pokazali su da na temelju osobina ličnosti ne možemo predviđati izbor taktika manipulacije iako određeni trendovi postoje. Očigledno je za predviđanje budućeg korištenja taktika manipulacije ipak važniji neki drugi faktor.

Iz tog razloga odlučili smo provjeriti ideju da je prethodno ponašanje najbolji prediktor budućeg te smo proveli multiplu regresijsku analizu. Podaci govore da je na temelju taktike korištene u prvoj točki možemo objasniti čak 50% varijance rezultata u drugoj točki. Osobine ličnosti i povrh toga objašnjavaju zanemariv dio varijance. Iz toga možemo zaključiti da korištenje taktika manipulacije uistinu jest stabilno u vremenu te je prije korištena taktika najbolji prediktor ponovnog korištenja istovjetne taktike u istom ili sličnom socijalnom kontekstu. S druge strane, iako smo dobili smislene povezanosti osobina ličnosti i taktika manipulacije, osobine ličnosti igraju malu ulogu u odabiru i korištenju taktika manipulacije.

Metodološki nedostaci i smjernice za buduća istraživanja

Kao potencijalne poteškoće istraživanja za početak bih navela tipične probleme longitudinalnih istraživanja. U istraživanju je došlo do određenog osipanja sudionika i to u odnosu na savjesnost koju su iskazali pri procjenjivanju osobina ličnosti. Unatoč tome nije došlo do razlika u korištenju taktika manipulacija.

Zatim, s obzirom da su sudionici dva puta sudjelovali u istraživanju na istom upitniku, moguće je da je došlo do uvježbavanja ili sustavnog drugačijeg odgovaranja nakon prvog mjerenja.

Smatramo da bi isto tako bilo potrebno provjeriti percipiranu socijalnu poželjnost taktika manipulacije te posebno za različite socijalne okoline. Isto tako bilo bi dobro provesti i dulje longitudinalno istraživanje korištenja taktika manipulacije kako bismo mogli odgovoriti na promjenu u apsolutnoj stabilnosti direktne taktike manipulacije te razlučiti stvarnu promjenu od utjecaja točke mjerenja.

Kao potencijalni prostor za proširenje istraživanja navela bih i relativno mali broj sudionika, zbog čega vjerojatno nismo dobili snažnije potvrde hipoteza iako su određeni trendovi postojali, ali se nisu pokazali statistički značajnima.

ZAKLJUČAK

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati taktike manipulacije te njihovu stabilnost i povezanost s osobinama ličnosti u vremenu te mogućnost predviđanja budućeg korištenja taktika manipulacije na temelju ovih podataka.

Očekivali smo smislenu povezanost taktika manipulacije s osobinama ličnosti, apsolutnu, rang i strukturalnu stabilnost korištenih taktika i mogućnost predviđanja budućeg korištenja taktika na temelju osobina ličnosti te podataka o prošlom ponašanju u situacijama manipulacije.

U odnosu na postavljene hipoteze možemo iznijeti tri zaključka.

1. Taktike manipulacije smislenu su povezane s osobinama ličnosti. Indirektne taktike za prisiljavanje pozitivno su povezane s neuroticizmom, a negativno s ugodnosti. Direktne taktike pozitivno su povezane s ekstraverzijom, a indirektne za podilaženje negativno sa savjesnosti.
2. Taktike manipulacije stabilne su u vremenu. Sve taktike pokazuju stabilnost razine prosjeka, odnosno apsolutnu stabilnost osim direktnih taktika pri blažem kriteriju značajnosti. To se može objasniti metodološkim poteškoćama, ali i biosocijalnim promjenama ili utjecaju točke mjerenja. Taktike manipulacije osim toga pokazuju strukturalnu stabilnost te stabilnost rang poretka.
3. Taktike manipulacije najbolje možemo predvidjeti ranije korištenim taktikama manipulacije. Rezultati pokazuju da na temelju osobina ličnosti buduće ponašanje u situacijama korištenja taktika manipulacije ne možemo predviđati.

LITERATURA

- Allik, J., Laidra, K., Realo, A., Pullman, H. (2004). Personality development from 12 to 18 years of age: Changes in Mean Levels and Structure of Traits. *European Journal of Personality*, 18, 445–462.
- Bratko, D. (2002). Kontinuitet i promjene ličnosti od adolescencije do rane odraslosti : rezultati longitudinalnog istraživanja . *Društvena istraživanja*, 4-5 (60-61), 603-622.
- Buss, D.M. (1987). Selection, evocation, and manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(6), 1214-1221.
- Buss, D.M. (1992). Manipulation in close relationships: Five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*, 60, 477-499.
- Buss, D.M., Gomes, M., Higgins D.S., Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1219-1229.
- Butković, A. (2009). *Izvori individualnih razlika u taktikama manipulacije: Istraživanje blizanaca*. Neobjavljeni doktorski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Butković, A. (2005). *Izvori individualnih razlika u taktikama manipulacije: Porodično istraživanje*. Neobjavljeni magistarski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Caldwell, D.F. i Burger, J.M. (1997). Personality and social influence strategies in the workplace. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(10), 1003-1012.
- Caspi, A. i Roberts, B.W. (1999) Personality Continuity and Change across the Life Course. U: Pervin, L.A. i John, O.P. *Handbook of Personality* (str. 300-326). New York/London: Guilford Press.
- Caspi, A. i Silva, P.A. (1995). Temperamental Qualities at Age Three Predict Personality Traits in Young Adulthood: Longitudinal Evidence from a Birth Cohort. *Child Development*, 66, 486–498.
- Cowan, G. i Avans, S.K. (1988). Children's Influence Strategies: Structure, Sex Differences, and Bilateral Mother-Child Influence. *Child Development*, 59, 1303-1313.

- Costa, P.T. i McCrae, R.R. (1988) Personality in adulthood: A six-year longitudinal study of self-reports and spouse ratings on the NEO Personality Inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(5), 853-863
- Falbo, T., Peplau, L.A. (1980). Power Strategies in Intimate Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(4), 618-628
- John, O. P. & Benet-Martinez, V. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.
- Kipnis, D., Schmidt, S.M. i Wilkinson, I. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, Vol 65(4), 440-452.
- Larsen, R.J. i Buss, D.M. (2008). *Psihologija ličnosti*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Roberts, B.W. i DelVecchio, W.F. (2000). The Rank-Order Consistency of Personality Traits From Childhood to Old Age: A Quantitative Review of Longitudinal Studies. *Psychological Bulletin* 126 (1), 3–25.
- Roberts, B.W., Caspi, A., i Moffitt, T.E. (2001). The kids are alright: Growth and stability in personality development from adolescence to adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 670-683.
- Roberts, B.W., Walton, K.E. i Viechtbauer, W. (2006). Patterns of mean-level change in personality traits across the life course: A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 132(1), 1-25
- Roberts, B.W., Wood, D., i Caspi, A. (2008). Personality development. U: John, O.P. i Robins, R.W. *Handbook of personality: Theory and research* (375-398). New York, NY: Guilford.
- Yukl G. i Falbe, C.M. (1990). Influence Tactics and Objectives in Upward, Downward, and Lateral Influence Attempts. *Journal of Applied Psychology*, 75(2), 132-140